

Koulutusviennin vauhdittamisen valmennus (2 op)

Kehitä vahva vientistrategia kansainvälisille markkinoille! Tässä koulutusvientiorganisaatioille suunnatussa valmennuksessa laajennat ymmärrystäsi koulutusviennistä, kehität strategista ajattelua ja kilpailukeinoja sekä pääset valitsemaan liiketoimintamallin, joka tukee organisaatiosi menestystä maailman koulutusmarkkinoilla.



Ajankohta: 07.03.2022

Paikka: Verkossa

Hinta: 3230 + alv. 24%

Ota yhteyttä:

Selja Saarialho

+358 40 352 5004

selja.saarialho@helsinki.fi

Koulutusvienti on kaupallista toimintaa, jossa suomalaista koulutusosaamista myydään ulkomaisille asiakkaille tuotteina, palveluina tai ratkaisuina. Vuonna 2020 koulutusvientiä harjoittavien toimijoiden ulkomaan toimintojen liikevaihto oli jo noin 0,5 miljardia euroa.

Kasvusta huolimatta suomalaisessa koulutusviennissä on yhä kehittämiskohteita. Näitä ovat muun muassa skaalattavammat liiketoimintamallit ja palvelut, yksittäisen kaupan arvon kasvattaminen, käytännön toimintaa ohjaavat koulutusviejän vahvuuksille perustuvat strategiat, etabloitumis- ja verkostoitumisstrategiat sekä yhteistyö koulutussektorin ja suurempien vientisektoreiden välillä.

Tämän valmennusohjelman tavoitteena on edistää ohjelmaan osallistuvien koulutusvientiorganisaatioiden kasvua pureutumalla näihin kehittämiskohteisiin.

TAVOITE

Valmennuksen tavoitteena on laajentaa ymmärrystä koulutusviennin markkinoista, kehittää

strategista ajattelua ja kilpailukeinoja sekä pohtia ja valita liiketoimintamalli, joka rakentaa mahdollisuuden menestyä maailman koulutusmarkkinoilla.

Valmennuksen aikana tehdään koulutusviennin kehittämisprojekti, johon osallistuja saa henkilökohtaista ohjausta. Kehittämisprojektin avulla luot liiketoimintamallin, jonka avulla voit tähdätä maailman koulutusmarkkinoiden menestyspaikoille.

KENELLE

Valmennus on suunnattu ensisijaisesti asiantuntijapalveluja myyville koulutusvientiorganisaatioille, jotka tavoittelevat skaalattavampia liiketoimintamalleja.

LAAJUUS

Valmennuksen laajuus on kaksi opintopistettä.

TOTEUTUS

Valmennus sisältää seitsemän puolen päivän koulutustilaisuutta verkossa. Webinaareissa käsitellään jakson sisällöt sekä keskustellaan edellisen jakson oppimistehtävistä ja alustetaan seuraavan jakson tehtävät.

Kukin jakso sisältää oppimistehtäviä, jotka liittyvät valmennukseen osallistujien ja heidän organisaationsa koulutusvientivalmiuksien kehittämiseen. Oppimistehtävistä saa palautteen valmentajalta ja muilta osallistujilta.

Verkkotapaamisten aikataulu:

Webinaarit järjestetään klo 12.30–16.00 seuraavina päivinä:

7.3.2022

21.3.2022

4.4.2022

25.4.2022

9.5.2022

23.5.2022

13.6.2022

OHJELMA

Jakso 1: Johdanto koulutusvientiin, asiakkaat ja markkinat

- Koulutusviennin historia ja kehitysnäkymät
- Asiakassegmentit ja kohdemarkkinat

Jakso 2: Tarjooma ja kanavat

- Tarjooma ja asiakasarvo
- Kanavat (markkinointi, myynti, tuotekehitys, toimitus, laskutus, palaute ja jatkomyynti)

Jakso 3: Koulutusviennin liiketoiminta-alueita

- Koulutusjärjestelmien, oppilaitosten ja yritysten kehittäminen, osaamisen kehittäminen
- Asiantuntijapalveluvetoisia liiketoiminta-alueita
- Koulutusteknologiat skaalattavuuden mahdollistajana

Jakso 4: Asiakassuhteen hallinta, ansaintamallit ja liiketoimintamalli

- Asiakassuhteen rakentaminen ja hallinta
- Ansaintamalli ja tulovirrat

Jakso 5: Avaintoiminnot, -resurssit ja -kumppanuudet, kustannusten hallinta ja kehittämisen rahoitus

- Avaintoiminnot, prosessit ja toiminnan organisointi
- Avainresurssit ja niiden hallinta
- Yhteistyöverkostot ja niiden hallinta
- Kustannuksien hallinta ja rahoituksen hankinta kehittämiselle
- Liiketoimintamallien rakentaminen

Jakso 6: Koulutusvientiorganisaation kehittäminen

- Koulutusvientistrategian kehittäminen
- Kilpailustrategiat

- Koulutusviennin organisointi
- Tarjoustoiminta ja sen kehittäminen
- Sopimukset ja riskien hallinta

Jakso 7: Organisaatioiden kehitysprojektien esittely ja valmennuksen päätös

VALMENTAJAT

Päävalmentajana ohjelmassa toimii **Timo Juntunen**, YTM ja insinööri (YAMK, digitaalinen tuotantoketju), sertifioitu Tiimimestari ja klusterifasilitaattori. Juntunen on työskennellyt koulutusviennin johtotehtävissä vuodesta 2004 lähtien korkeakoulujen omistamissa yrityksissä ja korkeakouluissa sekä yksityisissä yrityksissä. Ennen oman koulutus- ja konsultointiyrityksen perustamista 2020 hän on toiminut johtotehtävien ohella erilaisissa asiantuntijatehtävissä projekteissa, kuten klusterien ja vientiverkostojen kehittäjänä, projektijohtajana, tiimin vetäjänä, konsulttina, kouluttajana ja tarjousten valmistelijana.

Juntusen ydinosaamista on muun muassa tuotteistaminen, jossa yhdistetään sisältöosaamista opetusteknologiaan ja koulutusosaamiseen sekä Suomi-brändiin. Hänen ydinosaamistaan ovat myös myynnin, markkinoinnin ja liiketoimintaverkostojen kehittämisen ohella liiketoimintamallien rakentaminen, strateginen ajattelu ja koulutusvientikapasiteetin kehittäminen. Koulutuksissaan Juntunen pyrkii yhdistämään vahvan käytännön kokemuksen vienti- ja palveluliiketoiminnan teorioihin.



Verkkotapaamisissa on myös muiden koulutusviennin asiantuntijoiden osuuksia. Muut valmentajat ilmoitetaan myöhemmin.